

PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI PT BRI SYARIAH KCP LANGKAT STABAT

SKRIPSI MINOR

Oleh:

WAHYUDI BERUTU

NIM 0504161004



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 M/1440 H

**PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI
PT BRI SYARIAH KCP LANGKAT STABAT**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk

Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Pada Program D-III Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

WAHYUDI BERUTU

NIM 0504161004



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 M/1440 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI PT BRI
SYARIAH KCP LANGKAT STABAT**

Oleh:

WAHYUDI BERUTU

NIM 0504161005

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D-III PERBANKAN SYARIAH

Dr. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag

Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, LC. MA

NIP. 19721204.199803.1002

NIP. 196506282003021001

IKHTISAR

Wahyudi Berutu, NIM 0504161004, judul penelitian: **“PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI PT BRI SYARIAH KCP LANGKAT STABAT”**

Skripsi minor ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi PT Bank Bri Syariah Kcp Langkat Stabat, Berdasarkan pelayanan dan etika yang baik sangat penting karena dengan pelayanan dan etika yang baik dan benar akan menciptakan simpati, baik dari masyarakat maupun bank-bank saingan. Jika masyarakat simpati, akan menimbulkan kepercayaan sehingga pemasaran produk jasa bank itu akan lebih prinsipnya, pelayanan yang baik harus di berikan oleh semua unsur yang terlibat. Semua harus mau dan mampu memberikan pelayanan yang sama. Masing-masing harus saling mendukung sehingga pelayanan yang di berikan dalam memberikan yang terbaik kepada nasabah dapat optimal. Tuntutan terhadap pelayanan yang optimal, mendorong para banker untuk lebih inovatif dalam melakukan berbagai perubahan peningkatan pelayanan yang lebih terarah kepuasan pelanggan. Pelayanan dan etika juga merupakan daya penarik bagi calon nasabah untuk menjadi nasabah, serta tidak menimbulkan persaingan yang tidak sehat antara sama bank.

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Alhamdulillah Rabbil Alamin. segala puji bagi Allah SWT.yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor yang berjudul **“PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI PT BSYARIAH KCP LANGKAT STABAT”**. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program diploma (D-III) Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Shalawat dan salam semoga dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. beserta keluarga, para sahabat beliau dan para pengikut mereka sampai hari akhir. Oleh karena itu, melalui skripsi minor ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ayahanda tercinta Bren Berutu, bersama Ibunda tersayang Nuraini Limbong terima kasih yang sebesar-besarnya yang tak pernah lelah mendidik, menjaga, merawat beserta doa dan kasih sayang telah kalian berikan selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan D-III di UIN Sumatera Utara.

Ucapan terima kasih juga diberikan sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr.Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc., MA selaku Ketua Jurusan Program Studi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Azhari Akmal Tarigan, MAS selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan, arahan dan semangat yang sangat banyak serta pengorbanan waktunya mengarah penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi minor ini dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara yang telah memberikan ilmu pengetahuan dari awal masuk perkuliahan hingga selesai, serta seluruh staff pegawai yang ada di lingkungan UIN Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Muhammad.MA selaku Dosen Pembimbing Akademik, Ibu Kamila, S.E.,Ak, M.Si selaku Sekretaris Jurusan D-III Perbankan Syariah dan Ibu Rahmi Syahriza, S.Thi, MA selaku Kepala Laboratorium atas bantuan dan bimbingannya selama diperkuliahan, magang dan skripsi minor ini.
7. Bapak/Ibu Dosen pengajar D-III Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara.
8. Bang Wanda, Aris Ramadhan yang selalu membantu penulis dalam mengerjakan,Dan Rizki Fatur Rahman A. MD calon SE selaku teman di saat duka dan duka.

9. Anggi Tri Savan, Siti Ubaidah, Anisa Utami HRP, yang selalu meluangkan waktunya serta memberi semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
10. Muhammad Fadli, Rohmatullah, Ammarudin Lembong, Rahmad Hidayat yang selalu mengingatkan untuk menyelesaikan skripsi, dan selalu memberi semangat yang tiada henti. Dan sudah memberikan pinjaman laptop sehingga penulis bisa mengerjakan skripsi dengan baik.
11. Sahabat-sahabat seperjuangan tersayang dan tercinta Arif Setiana, Selamat Rianto Nurhaliza Husna, Siti Zubaidah, Anisa Utami HRP, Anggi Tri Candra Sari, yang telah mendukung, membantu dan memberikan semangat yang tiada hentinya.
12. Teman seperjuangan satu kost, satu SMA, yang tidak bisa disebut satu per satu yang selalu memberi semangat, dukungan, membantu dan memotivasi. Selamat Riyanto yang sudah memberikan arahan yang tiada hentinya dan selalu memberi motivasi kepada adiknya.
13. Dan kepada keluarga tercinta Abang, Kakak, Adik kandung yang selalu memotivasi dan memberikan arahan, motivasi tiada hentinya mungkin rasa terima kasih saya dan ingin meluapkan rasa terima kasih saya melalui skripsi saya ini, I LOVE YOU MY FAMILY, terima kasih saudara tercinta ku.
14. Seluruh teman-teman seperjuangan D-III Perbankan Syariah 2016 khususnya anak kelas B yang telah banyak memberi kesan dan pesan kepada penulis selama melaksanakan pendidikan di dalam kelas.

15. Seluruh keluarga baru yang sangat penulis sayangi yang ada di Lau Dendang. Ibu Ana, Om Ben, bang Zuhri, bang Imam, bang Rian, bang Andre, Rehan, Candra, husna, Hafidz, Dio, Dinda yang selalu mengingatkan, dan memberi dukungan dalam mengerjakan skripsi minor ini.

16. Seluruh pihak yang telah banyak membantu secara langsung maupun tidak langsung yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian penulis skripsi minor ini. Sekali lagi kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian ini penulis mengucapkan kasih kepada semuanya. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi Minor ini, baik dari segi tata bahasa, susunan kalimat maupun isi. Penulis berharap semoga skripsi minor ini bermanfaat bagi kalangan perbankan maupun Khalayak umum. Aamiin Ya Rabbal'alamiin.

Medan, 3 Desember 2019

Penulis

Wahyudi Berutu

NIM. 0504161004

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	i
IKHTISAR.....	iii
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian	6
F. Sistematika Pembahasan	6
 BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Penerapan	8
B. Unsur-Unsur Penerapan	9
C. Pengertian Employee Benefit	11
a. Benefit Program EmBP BRI Syariah	11
b. Benefit Program EmBP Bagi Perusahaan.....	11
c. Benefit Program EmBP Bagi Karyawan	12
 BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat PT. Bank Sumut.....	14
B. Lokasi Perusahaan.....	16
C. Visi dan Misi Bank Sumut Syariah.....	16
D. Logo PT BRI Syariah.....	17
E. Nilai Nilai Perusahaan	17
F. Struktur Organisasi BRISyariah	18

	G. Karyawan dan Jabatan BRISyariah	19
	H. Job Description Karyawan	19
	I. Produk BRISyariah	25
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Tahapan Penerapan Employee Benefit Program (EmBP) DI PT BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat	31
	1. Strategi Produk	32
	2. Strategi Tempat (<i>place</i>)	33
	3. Strategi Promosi (<i>promotion</i>)	33
	B. Kendala Yang Di Hadapi Bank PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat Dalam Memasarkan Produk Employee Benefit	35
	C. Analisa SWOT pada Employee Benrfit	36
	D. Tinjauan Islamic.....	38
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan.....	42
	B. Saran.....	43
	DAFTAR PUSTAKA.....	44
	LAMPIRAN	
	RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.	Sruktur Organisasi Perusahaan.....	17

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1.	Logo PT. BRI Sayriah	18

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah harus di dukung oleh sumber daya insani yang memadai, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Namun, realitas yang ada menunjang bahwa masih banyak sumber daya insani yang selama ini terlibat di institusi syariah tidak memiliki pengalaman akademis maupun praktis dalam *Islamic banking*¹. Tentunya kondisi ini sangat signifikan mempengaruhi *produktifitas* dan *profesionalisme* perbankan syariah itu sendiri. Inilah yang harus di perhatikan, yakni mencetak sumber daya insani yang mampu mengamalkan ekonomi syariah di semua lini karena *system* yang baik tidak mungkin dapat berjalan bila tidak di dukung oleh sumber insani yang baik pula.

Sebagaimana dalam UU No.21 tahun 2008 pasal 1 ayat 2 menyatakan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dana atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Perbankan syariah akan dapat berkembang dengan baik apabila selalu berorientasi pada masyarakat². Dengan modal UU dan nilai moral-moral, perbankan syariah harus mampu membuktikan bahwa keberadaannya dapat melayani kebutuhan masyarakat.

¹ Sadono Sukirno, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2011), cet ke-3, h. 173

²Dr. M. Syafi'i Antonio, M. Ec, *Bank Syariah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011) cet ke – 11, h. 237-238

Pelayanan jasa bank merupakan jasa bank yang di berikan kepada nasabah untuk untuk memenuhi kebutuhan. Bank menawarkan jasa pelayanan kepada nasabah atau pihak lain yang memerlukan . semakin ketatnya persaingan antar bank, membuat bank berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan jasa yang sangat baik yang akan memberikan manfaat langsung kepada bank berupa nama baik terhadap kualitas pelayanan dan kenyamanan nasabah dalam memutuskan untuk menggunakan jasa bank tersebut³.

Berdasarkan pelayanan dan etika yang baik sangat penting karena dengan pelayanan dan etika yang baik dan benar akan menciptakan simpati, baik dari masyarakat maupun bank-bank saingan. Jika masyarakat simpati, akan menimbulkan kepercayaan sehingga pemasaran produk jasa bank itu akan lebih prinsipnya, pelayanan yang baik harus di berikan oleh semua unsur yang terlibat. Semua harus mau dan mampu memberikan pelayanan yang sama. Masing-masing harus saling mendukung sehingga pelayanan yang di berikan dalam memberikan yang terbaik kepada nasabah dapat optimal. Tuntutan terhadap pelayanan yang optimal, mendorong para banker untuk lebih inovatif dalam melakukan berbagai perubahan peningkatan pelayanan yang lebih terarah kepuasan pelanggan. Pelayanan dan etika juga merupakan daya penarik bagi calon nasabah untuk menjadi nasabah, serta tidak menimbulkan persaingan yang tidak sehat antara sama bank.

Employee Benefit Program (emBP) adalah program kerjasama dengan suatu perusahaan yang dituangkan dalam master Agremen berupa pemberian fasilitas

³ Ibid, h. 226

pembiayaan langsung kepada karyawan/ti dari perusahaan yang memenuhi kriteria bank BRISyariah, dengan persyaratan yang relative mudah/ringan bagi karyawan/ti⁴

Persaingan di industri perbankan dan jasa keuangan yang semakin intensif menuntut bank harus memahami kebutuhan dan keinginan nasabahnya. Karena setiap bank akan bersaing merebut hati nasabah. Siapa yang paling mampu mengerti dan dapat menyediakan produk dan jasa perbankan yang sesuai dengan keinginan nasabah dan lebih baik mutunya, akan dipilih nasabah. Bank yang mampu menciptakan volume (nilai) yang unggul akan dipilih oleh nasabah. Hasil penelitian menunjukan perusahaan yang unggul dalam menciptakan nilai akan memiliki kinerja bisnis yang unguu.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang; tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang tepat untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran produk Employee Benefit sehingga posisi atau kedudukan perusahaan dipasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.

Produk Employee Benefit adalah produk unggulan dalam bank tersebut tetap terdapat sebuah masalah yang terjadi yaitu sebuah persaingan antara bank dengan memasarkan produk Employee Benefit tersebut, setiap tahunnya nasabah

⁴ <https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=31>

meningkat. Dalam membuka Employee Benefit di bank tersebut akan tetapi persaingan antara bank lainnya juga semakin kuat dengan berbedanya para bank lain memasarkan produk Employee Benefit satu-satunya kendala atau masalah di bank BRI Syariah KCP Langkat Stabat adalah persaingan antara bank dengan berbedanya cara memasarkan atau mempromosikan produk tersebut.

Berdasarkan berbagai uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti dalam penelitian dengan judul “PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EmBP) DI PT BRI SYARIAH KCP LANGKAT STABAT”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di paparkan diatas, maka peneliti akan merumuskan masalah yang akan menjadi panduan dalam penelitian selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan Employee Benefit program (EmBP) di PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat?
2. Apakah Program tersebut masih Relevan dengan Keadaan Saat ini?
3. Tinjauan Islamic?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui implementasi Employee Benefit program (EmBP) di PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat.

2. Untuk mengetahui apakah Employee Benefit Program (EmBP) sudah relafan di terapkan di PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat

Adapun manfaat yang dapat di peroleh dalam penelitian ini adalah

1. Untuk dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang kerja sama antara PT. BANK BRI SYARIAH dan perusahaan
2. Sebagai bahan masukan atau pertimbangan bagi PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat

E. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Dalam penelitin ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Melalui metode deskriptif, data di kumpul, di susun, dikelompokan, di analisisi, kemudian di intregrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang di teliti.

2. Lokasi dan waktu penelitian

Loksi penelitian pada PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat di jln. Proklamasi No. 1, Kwala Bingai, Stabat, Kabupaten Langkat. Serta waktu penelitian di lakukan pada saat melaksanakan praktek magang.

3. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang di lakuka wawancara secara mendalam (*indept interview*), yakni melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak

yang berwenang dalam erusahaan untuk memperoleh keterangan yang berkaitan dengan penukisan skripsi ini. Selain itu, data juga di dukung oleh studi keputusan, yaitu dengan mendalami literature-literatur yang terkait dengan masalah penelitian.

F. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar penyusun skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing sub-sub nya disesuaikan dengan kepentingan untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas agar lebih mudah dipahami. Untuk lebih jelas sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan landasan teori yang terbagi menjadi beberapa pembahasan. Dalam hal ini penulis menjelaskan tentang pengertian penerapan pembiayaan akad musyarakah, pengertian musyarakah, syarat-syarat musyarakah, rukun musyarakah, hukum musyarakah, jenis-jenis musyarakah, musyarakah pada BRI Syariah, prinsip dan prosedur musyarakah bank syariah.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini merupakan gambaran umum perusahaan, Pada bab ini, penulis menguraikan tentang sejarah singkat PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat, visi misi perusahaan, struktur organisasi produk-produk perusahaan.

BAB IV : TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan hasil dari penelitian. Pada bab ini, penulis menguraikan secara jelas tentang bagaimana penerapan akad muayarakah pada PT. BRI Syariah KCP. Langkat Stabat.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini penulis akan menguraikan kesimpulan serta saran yang dilakukan .

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penerapan

Penerapan merupakan sebuah tindakan yang dilakukan, baik secara individu maupun kelompok dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah dirumuskan. Cahyononim dalam J.S Badudu dan sutan Mohamad Zain (2010:1487) “penerapan adalah hal, cara atau hasil”. Menurut Wahab (2008:45) “Penerapan merupakan sebuah kegiatan yang memiliki tiga unsur penting dan mutlak dalam menalankan”.⁵ Adapun unsur-unsur penerapan meliputi :

1. Adanya program yang dilaksanakan
2. Adanya kelompok target, yaitu masyarakat yang menjadi sasaran dan diharapkan akan menerima manfaat dari program tersebut

Penerapan merupakan sebuah tindakan yang dilakukan, baik secara individu maupun kelompok dengan maksud untuk mencapai tujuan yang dirumuskan. Cahyononim dalam J.S Badudu dan sultan Muhammad Zain (2010:1487) “penerapan adalah hal, cara atau hasil”.⁶

Adapun menurut Lukman Ali (2007:104), “Penerapan adalah mempraktekan atau memasang “. Penerapan dapat juga diartikan sebagai pelaksanaan. Sedangkan Rian Rugroho (2003:158) “penerapan pada prinsipnya cara yang dilakukan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan”. Berbeda dengan Nugroho, menurut

⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011) h. 194

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011) Edisi Pertama, Cetakan Ke-2, Februari 2013, h.87.

Wahab dalam Van Meter dan Van Horn (2008:65) “penerapan merupakan tindakan-tindakan yang di lakukn baik oleh individu-individu ata kelompok-kelompok yang di arahkan pada tercapainya tujuan yang telah digariskan dalam kputusan”. Dalam hal ini, penerrapan adalah pelaksanaan sebuah hasil kerja yang di peroleh yang melalui sebuah cara agar dapat di peraktekkan kedalam masyarakat.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, penulis menyimpulkan bahwa penerapan adalah memperaktekan atau cara melaksanakan berdasarkan sebuah teori.

B. Unsur-Unsur Penerapan

Menurut Wahab (2008:45) “penerapan merupakan sebuah kegiatan yang memiliki unsur penting dan mutlak dalam menjalankannya”. Adapaun unsur-unsur penerapan meliputi :

1. Adanya program yang dilaksanakan
2. Adanya kelompok target, yaitu masyarakat yang menjadi sasaran dan diharapkan akan menerima manfaat dari program tersebut.
3. Adanya pelaksanaan, baik organisasi atau perorangan yang bertanggung jawab dalam pengelolaan, pelaksanaan maupun pengawasan dari proses penerapan tersebut.

Berdasarkan penjelasan unsur-unsur penerapan di atas maka penerapan dapt terlaksanakan apabila adanya program-program yang memiliki sasaran serta data

memberi manfaat pada target yang ingin di capai dan dapat di pertanggung jawabkan dengan baik oleh target.⁷

Menurut kamus besar bahasa indonesia (KBBI), pengertian penerapan adalah perbuatan menerapkan, sedangkan menurut beberapa ahli, penerapan adalah suatu perbuatan mempraktekan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang di inginkan suatu kelompok atau golongan yang telah terencana dan tersusun sebelumnya.

Menurut usman (2002), penerapan (*implementasi*) adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan, atau adanya mekanisme suatu system. Implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan

Menurut Setiawan (2004) penerapan (*implementasi*) adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapainya serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa kata penerapan (*implementasi*) bermuara pada aktifitas, adanya aksi, tindakan, atau mekanisme suatu system. Ungkapan mekanisme mengandung arti bahwa penerapan (*implementasi*) bukan sekedar aktifitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan dilakukan secara sungguh-sungguh berdasarkan acuan normal tertentu untuk mencapai tujuan kegiatan.

⁷ Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013) h.75.

C. Employee Benefit

Employee benefit atau imbalan kerja adalah keuntungan, fasilitas dan kemudahan yang didapat seorang karyawan karena bekerja di sebuah perusahaan. Imbalan kerja tidak melulu hanya gaji bulanan, bonus tahunan, tunjangan hari raya.⁸

Menurut peraturan akuntansi PSAK 24, terdapat beberapa jenis imbalan kerja (employee benefit), antara lain:

1. Imbalan kerja jangka pendek, berupa gaji, tunjangan, bagi hasil, bonus.
2. Pesangon saat berhenti atau diperhentikan dari pekerjaan.
3. Imbalan pasca kerja (karena pensiun) berupa uang pensiun.
4. Imbalan jangka panjang lainnya.

a. Employee Benefit Program(EmBP)

Adalah program kerja sama dengan suatu perusahaan yang di tuangkan dalam master Agreement berupa pemberian fasilitas pembiayaan langsung kepada karyawan/ti dari perusahaan yang mudah/ringan bagi karyawan/ti.

b. Benefit program EmBP bagi BRI Syariah

1. Target market yang lebih jelas dan fokus
2. Biaya promosi relative lebih murah.
3. Kerja sama bersifat eksklusif (HRD merupakan koperasi perusahaan), aplikasi pembiayaan tidak di bawah kendali sales developer/mobil atau property agent.

⁸ Arikunto, S. *.Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta (1993). Hal. 67

4. Mekanisme salary deduction/potong gaji, Non performing financial terkendali.
5. Payroll gaji karyawan dapat pindah ke BRISYARIAH, mendukung pendanaan maupun cross selling dengan produk BRISYARIAH lainnya.
6. Benefit program EmBP bagi perusahaan
7. Dapat meningkatkan kesejahteraan dan loyalitas karyawan tanpa mengganggu cashflow perusahaan.
8. Perusahaan tidak di sibukan dengan urusan administrasi yang di anggap rumit oleh karyawan.
9. Memperbaiki produktifitas dan motifasi kerja karyawan.

c. Benefit program EmBP bagi karyawan

1. Terpenuhinya kebutuhan perumahan, kendaraan atau kebutuhan yang bersifat konsumtif lainnya.
2. Proses pembiayaan lebih cepat.
3. Karyawan tidak perlu sering meninggalkan kontrol. Company benefit atau yang di sebut juga sebagai employee benefit adalah kewajiban perusahaan dalam memenuhi kesejahteraan karyawannya, kalau di indonesia salah satu standar yang harus di berikan setidaknya berbentuk jaminan hari tua.

Untuk perusahaan-perusahaan besar, tentu saja company benefit yang di taarkan sangat menarik. Dan setiap perusahaan memiliki kebijakan dan aturannya masing-masing. Oleh karena itu pelamar harus aktif menanyakan soal company

benefit tersebut di saat wawancara kerja, sebelum memutuskan untuk menerima pekerjaan atau posisi yang ditawarkan.

Employee benefit program kesejahteraan karyawan di luar gaji. Perusahaan bonafid adalah perusahaan, tempat kerja yang dapat diandalkan. Jadi, suatu perusahaan dapat dikatakan bonafid apabila telah menyediakan program employee benefit (program kesejahteraan karyawan)⁹. Kompensasi tambahan yang bertujuan untuk memacu loyalitas dan produktivitas karyawan dalam bekerja, itulah inti dari program employee benefits. Employee benefits didasarkan untuk melengkapi gaji pokok karyawan. Jadi, employee benefits merupakan kompensasi tidak langsung di luar gaji yang diberikan kepada karyawan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan. Program employee benefit misalnya: penyediaan program pensiun DPLK, asuransi jiwa dan kesehatan kumpulan, dan program pencadangan dana pesangon. Hal ini dapat menjadi solusi perusahaan dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan, di samping untuk memelihara loyalitas karyawan dalam bekerja.

Apabila di era kompetisi seperti sekarang, kehadiran program employee benefit atau program kesejahteraan karyawan patut menjadi perhatian banyak perusahaan. Tujuan bisnis suatu perusahaan dapat direalisasikan melalui produktivitas karyawan. Karyawan yang produktif adalah karyawan yang nyaman dalam bekerja, karyawan yang memiliki kepastian hidup sejahtera di hari tua, saat pensiun.¹⁰

⁹ <https://www.kompasiana.com/syarif1970/55208cca8133112f7419f9c9/punya-employee-benefits-jadi-perusahaan-bonafid>

¹⁰ Rivai dan Sagala, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2011

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Kegiatan usaha BRI Syariah semakin kokoh setelah ditandatangani Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank BRISyariah (Proses Spin Off) pada tanggal 19 Desember 2008 yang berlaku efektif pada tanggal 01 Januari 2009. Penadatanan yang bernilai strategis sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan operasional Bank BRI Syariah.

Sebagai bagian dari keluarga besar Bank Rakyat Indonesia, BRI Syariah mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai pemegang saham sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali ditahun 2008, sehingga saat ini BRI Syariah menjadi salah satu Bank Syariah dengan struktur permodalan yang kuat.

Sepuluh tahun BRI Syariah hadir mempesembahkan sebuah Bank ritel modern terkemuka dengan layanan *financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan

pelayanan prima (*Service Excellent*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Aktivitas BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 di tandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Untuk melebur ke dalam PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (proses *spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan di lakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRISyariah.

Saat ini BRI Syariah menjadi Bank Syariah besar berdasarkan asset. BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus kepada segmen menengah ke bawah, BRI Syariah menargetkan menjadi Bank Ritel Modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini BRI Syariah merintis sinergi dengan BRI dengan memanfaatkan jaringan kerja BRI sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang terfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

Begitu juga dengan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Stabat, awal ide membukanya Cabang di Stabat sendiri di karenakan untuk memperluas jaringan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah di Sumatera Utara, pihak manajemen berharap dapat memeperluas jaringannya ke berbagai pelosok daerah Sumatera Utara. Terbukti dengan seiring berjalannya waktu, telah

terbentuk kantor cabang pembantu lainnya di daerah Pematang Siantar, Lubuk Pakam, Tebing Tinggi, dan Langkat.

B. Lokasi Perusahaan

Letak Perusahaan Kerja Praktik (Magang) pada PT. BRISyariah KCP Langkat Stabat Jl. Proklamasi No. 1 Kel. Kwala Bingai Kec. Stabat Kab. Langkat Prov. Sumatera Utara.

C. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi BRI Syariah adalah :¹

1. Visi

Adapun Visi BRI Syariah yakni menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan *finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2. Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *financial* nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan di manapun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

¹⁰www.brisyariah.co.id (diakses pada 21 Februari 2019 pukul 9.00 wib)

D. Logo PT. BRISyariah

Adapun Logo BRI Syariah adalah :²



Gambar 3.1

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah Bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah.

E. Nilai Nilai Perusahaan

Adapun nilai-nilai perusahaan yang di miliki oleh Bank BRISyariah adalah:

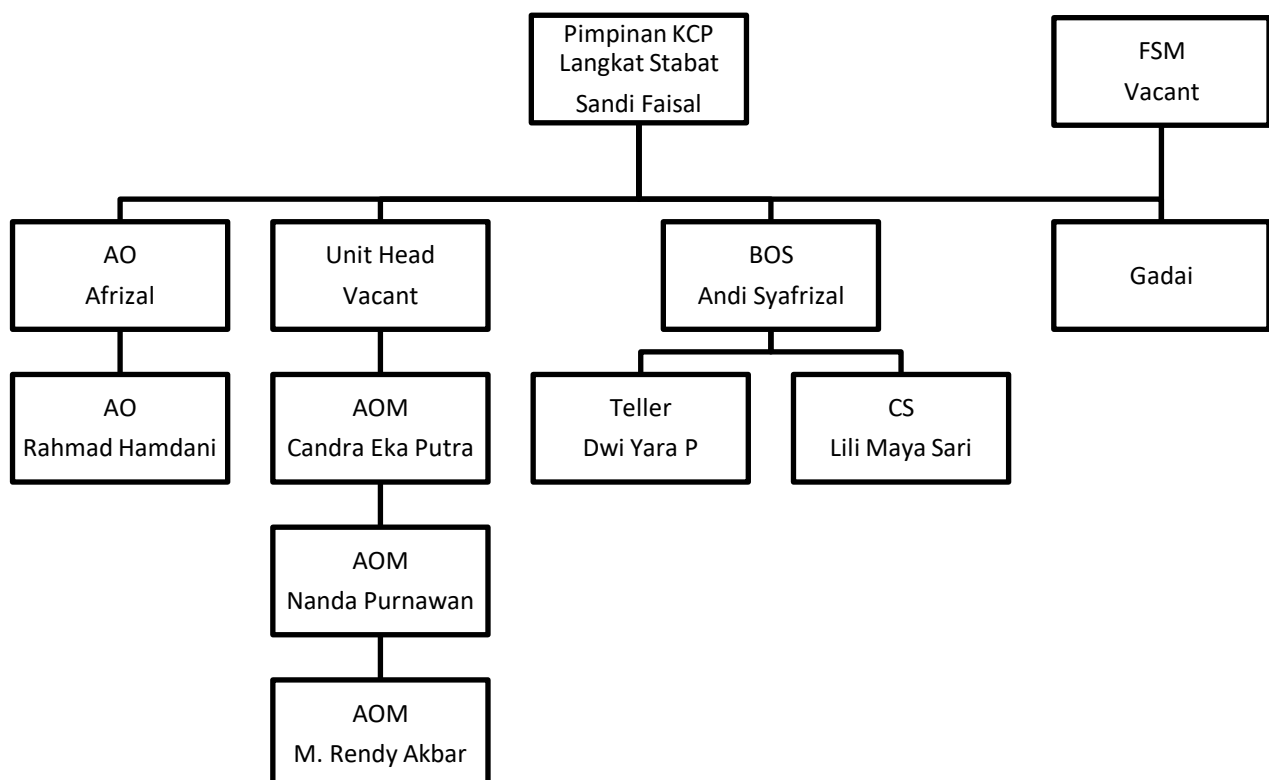
- a. Kemudahan dan kenyamanan akses perbankan.
- b. Pemahaman mendalam yang progresif.

² *Ibid.*

Ada 7 nilai-nilai budaya kerja BRISyariah yaitu :

1. Profesional : Kesungguhan dalam melakukan tugas
2. Antusias : Semangat pada setiap aktivitas kerja
3. Penghargaan terhadap SDM : Menempatkan dan menghargai karyawan
4. Tawakkal : Optimisme yang diawali dengan doa
5. Integritas : Kesuaian antara kata dan perbuatan
6. Berorientasi bisnis : Tanggap terhadap perubahan dan peluang
7. Kepuasan pelanggan : Kesadaran memuaskan pelanggan

F. Stuktur Organisasi PT. BRI Syariah TBK. KCP Langkat-Stabat



Tabel 3.1

G. Karyawan dan Jabatan PT. BRI Syariah TBK. KCP Langkat-Stabat

Pimpinan Cabang Pembantu	: Sandi Faisal
Brench Operational Supervisor	: Andi Syafrizal
Unit Head	: Candra Eka Putra
Account Officer	: 1. Afrizal 2. Rahmad Hamdani
Account Officer Mikro	: 1. Candra Eka Putra 2. Nanda Purnawan 3. M. Rendy Akbar
Customer Service	: Lili Maya Sari
Teller	: Dwi Yara P
Security	: 1. Ganda 2. Hadi
Office Boy	: Suroso

H. *Job Description* Karyawan PT. BRIS TBK KCP Langkat-Stabat

1. Pimpinan Cabang Pembantu

- a. Melakukan pertanggung jawaban operasional dan financial cabang pembantu
- b. Melaksanakan misi kantor cabang pembantu secara keseluruhan
- c. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur
- d. Merencanakan, mengembangkan, melaksanakanm serta mengelola layanan unggul kepada nasabah.

- e. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi, serta kegiatannya.

2. *Branch Operational Supervisor*

- a. Mengkoordinasi pelaksanaan operasional Bank di Kantor Cabang atau Cabang Pembantu dengan cara memberikan layanan operasional Bank yang akurat dan tepat waktu, sehingga seluruh transaksi dari nasabah dapat ditangani dan diselesaikan secara *excellent*.
- b. Memberikan dukungan kepada Manager Operasi dan Pimpinan Cabang, serta seluruh jajaran bisnis dan *support* di Cabang, berupa:
 - 1) Menyediakan layanan operasi kas, pembukaan atau penutupan rekening, transfer, RTGS, pencairan pembiayaan yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
 - 2) Melaksanakan layanan operasi lainnya yang dilakukan di kantor cabang atau cabang pembantu sehingga tidak terdapat *open item* dalam jangka waktu lama.
 - 3) Sebagai narasumber dalam layanan operasi kantor cabang atau cabang pembantu baik di internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya
 - 4) Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di kantor cabang atau cabang pembantu.

3. *Unit Head*

- a. Memonitoring dalam proses pencairan maupun penagihan semua *Account Officer Micro* dibawahnya.
- b. Melakukan evaluasi terhadap *Account Officer Micro* dalam proses pencairan maupun penagihan.
- c. Membuat laporan Hot Prospek untuk dilaporkan kepada kantor cabang.
- d. Wajib melakukan briefing sore hari dan pagi hari.
- e. Berhak menegur *Account Officer Micro* dibawahnya apabila targer kurang dari 80%.
- f. Berhak memberikan Surat Peringatan kepada *Account Officer Micro* dibawahnya apabila dalam 3 bulan berturut-turut tidak ada pencairan sama sekali.

4. *Account Officer (Mikro dan Makro)*

- a. Melakukan kegiatan pemasaran pembiayaan dan memproses paket pembiayaan sesuai segmen pembiayaan yang dikelolanya serta tugas dan tanggung jawabnya untuk mendapatkan portofolio pembiayaan yang sehat dan menguntungkan serta bertanggung jawab terhadap pencapaian kinerja yang diberikan perusahaan.
- b. Menyusun rencana pemasaran tahunan pembiayaan atas sektor yang dikelolanya serta menegosiasikan dengan marketing manager dan pimpinan cabang.

- c. Menyusun rencana kerja bulanan berdasarkan rencana pemasaran tahunan yang telah ditetapkan oleh atasannya sebagai pedoman kerja.
- d. Membuat rencana kunjungan mingguan, yang menuju pada tercapainya target pemasaran mingguan, bulanan, dan tahunan guna monitoring hasil kerja.
- e. Mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- f. Memproses pembiayaan baru dan perpanjangan sesuai kewenangan yang dimiliki.
- g. Melakukan kunjungan dalam rangka pembinaan pembiayaan kepada nasabah BRI Syariah.
- h. Menangani keluhan dan permasalahan debitur sesuai kode etik BRI Syariah.
- i. Melaksanakan tindak lanjut audit sesuai dengan bidang tugasnya.
- j. Melakukan penjualan produk-produk mikro.
- k. Melakukan pre-screening untuk calon-calon nasabah sebelum dokumen-dokumen pembiayaan diberikan kepada UH untuk verifikasi lebih lanjut.

5. Penaksir Gadai

- a. Membantu dalam pencapaian target gadai di cabang pembantu termasuk target pendapatan biaya administrasi dan pendapatan sewa tempat.
- b. Melayani nasabah melalui kegiatan penaksiran barang sesuai dengan ketentuan dan peraturan perusahaan yang berlaku.
- c. Melakukan verifikasi pengisian data nasabah yang tercantum di aplikasi syariah.
- d. Melakukan taksiran barang jaminan dan nilai pinjaman gadai sesuai dengan limit kewenangannya.
- e. Melakukan perhitungan seluruh kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah.
- f. Bertanggung jawab atas keamanan dan keutuhan barang jaminan yang telah ditaksirnya.
- g. Mengadministrasikan penggunaan sertifikat gadai syariah secara tertib.

6. Teller

- a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainya sesuai aturan dan SLA (*Service agreement*) yang ditetapkan untuk mencapai service excellent.
- b. Memberikan dukungan kepada branch operation supervisor, dan pimpinan cabang, berupa :

- 1) Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di teller, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.
- 2) Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan non-tunai sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.
- 3) Menjadi bagian dari *team operation* yang solid, dapat bekerjasama dan komunikasi secara efektif.

7. Customer Service

- a. Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.
- b. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA (*Service Level Agreement*) yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
- c. Memberikan dukungan kepada *Supervisor Branch Operation*, *Operation Manager*, Pimpinan Cabang, berupa :
 - 1) Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di *customer service*, dengan akurat, sopan, ramah dan tepat waktu secara konsisten.
 - 2) Sebagai narasumber dalam layanan operasi dan produk Bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya.

- 3) Menjadi bagian dari *team operation* yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

I. Produk BRI Syariah KCP Langkat Stabat

1. Produk Pendanaan

a. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Adalah produk tabungan dari BRI Syariah yang dikelola dengan prinsip titipan menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah* untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Dengan fasilitas atau keunggulan : Beragam FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah). Dilengkapi dengan berbagai fasilitas *e-channel* berupa *SMS Banking*, *Mobile Banking*, *Internet Banking*.

b. Tabungan Impianku BRI Syariah iB

Adalah produk tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* yang dirancang untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme *autodebet* setoran rutin bulanan serta pengelolaan dana sesuai syariah yang dilindungi asuransi jiwa. Dengan fasilitas atau keunggulan mendapatkan buku tabungan dan sertifikat asuransi.

c. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan produk tabungan dari BRI Syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* bagi calon jemaah haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil.

d. Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB

Adalah produk tabungan dengan menggunakan akad *wadiah* untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini melalui kerja sama antara BRI Syariah dengan sekolah.

e. Giro BRI Syariah iB

Merupakan produk simpanan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan Akad *Wadi'ah yad dhamanah* untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek & bilyet giro.

f. Deposito BRI Syariah iB

Adalah produk investasi berjangka dari BRI Syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal kepada deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan

yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga *shahibul maal* tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa *ARO (Automatic Roll Over)* dan Bilyet Deposito.

2. Produk Pembiayaan

a. Qardh Beragun Emas BRI Syariah iB (Gadai)

Untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman, dan sesuai syariah untuk ketentraman anda.

b. KKB BRI Syariah iB

Merupakan produk jual-beli yang menggunakan sistem *murabahah*, adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*fixed margin*). Dengan tujuan pembelian mobil baru, pembelian mobil *second* dan *take over* atau pengalihan Pembiayaan KKB dari lembaga pembiayaan lain.

c. KPR BRI Syariah iB

Merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) di mana akad jual beli barang dilakukan dengan menyertakan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan

kebutuhan akan hunian dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Dengan tujuan pembelian property, pembangunan/renovasi rumah, dan *take over* atau pengalihan Pembiayaan KPR dari lembaga pembiayaan lain.

d. EmBP BRI Syariah iB

Suatu produk untuk memenuhi kebutuhan/pegawai khususnya karyawan dari perusahaan swasta/instansi pemerintah yang bekerja sama dengan PT. Bank BRI Syariah dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan kesejahteraan/pegawai (EmBP). Suatu produk untuk memenuhi kebutuhan/pegawai khususnya karyawan dari perusahaan swasta/instansi pemerintah yang bekerja sama dengan PT. Bank BRI Syariah dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan kesejahteraan/pegawai (EmBP).

e. Pembiayaan Mikro

Merupakan pembiayaan BRI Syariah dengan menggunakan akad *murabahah* di mana akad jual beli barang dilakukan dengan menyertakan harga perolehan ditambah *margin* keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli untuk memenuhi sebagian atau

keseluruhan kebutuhan usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, margin rendah, pinjaman sampai dengan Rp. 500.000.000,- bonus cashback tiap 6 bulan dengan syarat ketentuan berlaku.

1) Pembiayaan Mikro 25 iB

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil dengan nominal pembiayaan dibawah 25 juta.

2) Pembiayaan Mikro 75 iB

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil dengan nominal pembiayaan antara 25 juta sampai 75 juta.

3) Pembiayaan Mikro 500 iB

Merupakan produk pembiayaan BRI Syariah untuk usaha kecil dengan nominal pembiayaan antara 75 juta sampai 500 juta.

3. Produk Jasa

a. Remittance BRI Syariah

Kemudahan melakukan pengiriman uang tunai dengan fasilitas transfer tanpa perlu memiliki rekening di bank untuk dapat menerima kiriman uang dan cukup menggunakan telepon seluler.

b. Internet Banking

Berdasarkan konsep layanan BRI Syariah yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bertransfer dari mana saja dan kapan saja sesuai dengan kebutuhan nasabah, PT. Bank BRI

Syariah juga hadirkan sebuah kemudahan, kenyamanan serta keamanan akses perbankan tanpa batas melalui *Internet Banking*.

c. Call BRI Syariah

Merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi PT. Bank BRI Syariah melalui telepon.

Dari beberapa produk di atas, bahwasanya PT. Bank BRI Syariah Tbk. KCP Langkat-Stabat lebih memfokuskan kegiataannya pada produk pembiayaan mikro, hal ini dikarenakan produk pembiayaan mikro lebih membantu proses arus kas lebih banyak, sehingga terus berusaha memperbesar kuantitas nasabahnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. TAHAPAN PENERAPAN EMPLOYEE BENEFIT PROGRAM (EMBP) DI PT BANK BRI SYARIAH KCP LANGKAT STABAT

1. Perusahaan mengembangkan konsep proposi nilai yang akan ditawarkan kepada calon karyawan yang sudah ada. Mengembangkan konsep proposisi nilai dengan menggunakan informasi mengenai budaya organisasi, gaya manajemen, gambaran kerja saat ini, kualitas karyawan saat ini, nilai yang ditawarkan untuk karyawan agar membuat perusahaan dipresepsikan sebagai tempat yang baik buat kerja.
2. Proses melakukan penawaran kepada pihak internal bahwa perusahaan memiliki proposisi nilai menarik bagi pelamar kerja yang menjadi target melalui perekrutan.
3. Membangun janji dari brand secara internal dan melibatkannya sebagai bagian dari budaya organisasi.¹¹

Dalam memasarkan produk Employee Benefit program EmBp yang merupakan produk bank BRI SYARIAH Langkat Stabat, terdapat strategi yang di gunakan, berdasarkan hasil wawancara penulis dengan wakil pimpinan bank BRI SYARIAH Langkat Stabat bapak Jamaluddin Pada tanggal 14 april dalam

¹¹<https://media.neliti.com> (Administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id, Jurnal Administrasi Bisnis) hal. 144 tgl 25 September 2017.

memasarkan produk Employee Benefit program EmBp strategi yang di gunakan secara umum masih sama dengan strategi yang bank lain gunakan. PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat lebih menggunakan strategi dalam hal promosi, misalnya melakukan promosi seperti melakukan promosi di Koran, majalah dan internet walaupun tidak sering muncul seperti promosi pada bank lainnya, terdapat juga brouser-brouser diletakan dislip meja nasabah, meja *customer service*, dan *teller*. Selain itu juga melakukan promosi ke sekolah-sekolah dan universitas yang bekerja sama dengan PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat salah satunya produk Employee Benefit.

Dari hasil wawancara dengan bapak Jamaluddin yang menjabat sebagai Account Officer bahwa Employee Benefit program EmBp di ciptakan berdasarkan hasil temuan, strategi yang diterapkan oleh Bank PT. BRI SYARAIH KCP Langkat Stabat dalam memasarkan produk Employee Benefit menggunakan strategi pemasaran *marketing mix* yaitu:

a. Strategi produk

Setiap produk yang di luncurkan kepasar tidak langsung mendapat respon yang positif, maka dari itu bank BRI SYARIAH Langkat Stabat melakukan inovasi yang menarik, saldo minimal yang rendah dari sebelumnya dan dan penambahan nama Employee Benefit di produk tersebut.

Ini merupakan strategi yang dapat menarik minat masyarakat bil harga yang ditetapkan dianggap memberikan kemudahan dan tidak memberatkan nasabah.

pembiayaan di potong dari gaji karyawan yang menjadi nasabah bank. Dengan itu maka di adakan kerja sama dengan perusahaan tersebut dan setelah kerja sama maka bank dapat memberikan pembiayaan terhadap karyawan perusahaan tersebut.

b. Strategi Tempat(*place*)

Kantor Bank PT.BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat berada di jl. Proklamasi No. 1, Kwala Bingai, kec. Stabat, kabupaten lankat, sumatera utara 20811, mudah dijangkau dengan kendaraan umum, berada di lokasi komplek perkantoran internal ruangan di buat nyaman mungkin sehingga nasabah dengan senang hati dan rileks saat melakukan transaksi.fasilitas tambahan TV dan AC membuat nasabah sabar menunggu antrian

c. Strategi Promosi (*promotion*)

Melalui kebijakan promosi, Program Employee Benefit melakukan pemberian hadiah yang dua kali dalam setahun. Adapun cara-cara yang dilakukan PT BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat agar pelayanan jasanya dapat dikerat di masyarakat adalah sebagai berikut

1) Periklanan

Iklan yang ditetapkan oleh PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat adalah media masa. Alat yang digunakan dalam periklanan antara lain:

- a) Pemberian brosur mengenai produk Employee Benefit.
- b) Pemberian melalui surat kabar lokal, yaitu Koran harian waspada.
- c) Stambul yang diletakkan ditempat yang strategis.

2) Sales Promotion

Adapun kegiatan *Sales Promotion* yang dilakukan oleh PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat yaitu:

- a) Pemberian souvenir berupa payung, jam, mangkok dimana terdapat logo PT. BRI SYARIAH Langkat Stabat.
- b) Dari mulut ke mulut

Pemasaran dari mulut ke mulut sangat lah efektif dilakukan oleh lingkungan PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat sehingga memberikan motivasi untuk memberikan pelayanan yang baik untuk nasabahnya, sesuai dengan motto dari PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat “memberikan pelayanan yang terbaik”

B. Kendala yang dihadapi Bank PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat dalam memasarkan produk Employee Benefit

Dalam suatu perusahaan, pasti ada kendala yang dialami baik kecil maupun besar. Hal ini bisa diselesaikan dengan manajemen yang ada di Bank BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat jika kendala-kendala yang dihadapi tidak diselesaikan dengan baik, akan berdampak secara sistem terhadap pertumbuhan dan kelangsungan hidup PT. BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat.

Bank BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat harus lebih meningkatkan SDM agar bisa bersaing dengan Bank BRI Syariah lainnya maupun Bank Kovenisional. Banyak cara yang dilakukan oleh Bank BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat untuk meningkatkan SDM salah satunya latihan atau training serta perencanaan tenaga kerja dengan memperbanyak pemerencanaan tenaga kerja akan menghasilkan SDM yang lebih konventen.

Selain itu juga, harus meningkatkan promosi di seluruh bidang promosi agar masyarakat bisa mengetahui lokasi dan produk-produk di Bank BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat terutama pada produk Employee Benefit. Hal ini sesuai dengan tujuan dari promosi adalah memberikan informasi, memperkenalkan produk employee benefit.

C. Analisis SWOT pada Employee Benefit

Analisis SWOT merupakan sebuah analisis yang penting untuk dilakukan bagi bisnis UKM. Mengapa demikian? Analisis SWOT adalah sebuah bentuk perencanaan strategi bisnis yang diambil dari 4 sisi utamanya, **SWOT, Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunity (Kesempatan/Peluang) dan Threat (Ancaman).**¹²

1. Strength (kekuatan)

- a) Konsep gaya yang ditawarkan adalah kekinian atau update trendy terkini
- b) Harga merakyat atau bisa dijangkau semua kalangan, dengan kualitas bahan yang baik
- c) Lokasi yang mudah dijangkau dan tempat yang nyaman
- d) Memiliki website dan forum pribadi juga kontak *delivery order*
- e) Mengutamakan model terbaru dan kekinian sesuai *trend*
- f) Keterjaminan dalam penyampaian barang yang dijual

2. Weakness (kelemahan)

- a) Kurangnya kemampuan untuk menyediakan barang (*ready stock*) terkadang harus menunggu untuk bisa mendapatkan barang yang dipesan
- b) Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang
- c) Modal besar untuk pembelian barang
- d) Masih belum membuat produk tas sendiri sebagai *brand* unggulan

¹² Henemon, L Robert et al, Using Employee Attitude Surveys to Evaluate a New Incentive Pay Program, Compensation and Benefits Review, 1998.

3. Opportunity (Peluang)

- a) Permintaan pasar yang terus menerus ada, didukung oleh tren tas wanita yang terus berkembang
- b) Masih jarang nya toko tas online yang menyediakan forum untuk saling berbagi satu sama lainnya
- c) *Social media* membantu untuk pemasaran dengan cepat, didukung banyaknya *influencer* yang sesuai untuk target market (wanita muda)

4. Threat (ancaman)

- a) Adanya produk yang sejenis di bank lain
- b) Kurangnya antusias masyarakat
- c) Kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah
- d) Antrian haji yang semakin panjang
- e) Munculnya teknologi baru yang canggih

D. TINJAUAN ISLAMIC

Secara emotologi, Bank memiliki arti badan usaha dibidang keuangan yang menarik dan mengeluarkan uang kepada masyarakat, terutama memberikan kredit dan jasa sebagai tempat lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Sementara itu, Syariah memiliki arti hukum agama yang menetapkan peraturan hidup manusia, hubungan manusia dengan Allah Swt, hubungan manusia dengan alam sekitar berdasarkan alquran dan Hadis.¹³

Secara terminology/istilah Bank Syariah atau Bank Islam adalah badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpunan dana dari masyarakat dan penyalur dana kepada masyarakat, yang sistem dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan hukum Islam sebagai yang diatur dalam Alquran dan Al-Hadis.

Sedangkan dalam kaus perbankan yang dimaksud dengan Bank Syariah adalah Bank yang menggunakan sistem dan oprasi perbankan berdasarkan prinsip Islam, yaitu mengikuti tata cara berusaha dan perjanjian berusaha yang ditentukan oleh Alquran dan Al-Hadis.

Berdasarkan undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomo 7 tahun 1992 tentang perbankan, Bank Syariah adalah Bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

¹³ Tim Penyusun Pusat Bahasa, Kamus Besar Bahas Indonesia, (Jakarta: Kemendiknas, 2008).

Bank Syariah adalah Bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Bank Islam atau Bank syariah adalah Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau bisa disebut bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta edaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam. Berdasarkan pengertian tersebut, Bank Islam berarti bank yang tata cara bermuamalat secara Islami, yakni mengacu pada ketentuan Alquran dan Al-Hadis. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan syariat Islam.¹⁴

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli atau lainnya) yang berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan nilai syariah, baik yang bersifat makro maupun mikro.

Pada dasarnya, pendirian Bank Syariah mempunyai tujuan yang utama. Yang pertama yaitu menghindari riba dan yang kedua yaitu mengamalkan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan. Di dalam Alquran, beberapa ayat yang menyinggung tentang pelarangan riba, di antaranya Q.S. Al-Rum: 39 yang

¹⁴ Muhammad, Manajemen Bank Syari'ah (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)

Berbunyi:

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِنْدَ هَ اللَّهِ إِلَهٌ وَمَا
 آتَيْتُمْ
 مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهًا لَكُمْ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).

Selanjutnya, hadis yang terkait dengan pelarangan riba. Salah satunya yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا
 اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ . وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir.” (Qs. Ali Imron [3]: 130).

Di Indonesia, regulasi mengenai bank syariah tertuang dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya

terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPUS). Pengertian lain mengenai bank syariah yakni bank yang dalam aktivitasnya, baik dalam penghimpunan dalam maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah.¹⁵

Secara garis besar dapat dikatakan bahwa bank syariah adalah bank yang pengoprasiaannya disesuaikan dengan syariat islam yakni mengacu Alquran dan As-Sunnah.

DASAR HUKUM PERBANKAN SYARIAH

Undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan merupakan tonggak lainnya bank berdasarkan prinsip syariah. Hal tersebut terlihat pada pasal 6 huruf m, pasal 13 huruf c, undang-undang tersebut membuka kemungkinan bagi bank untuk melakukan kegiatan berdasarkan prinsip bagi hasil dengan nasabahnya, baik untuk bank umum maupun Bank perkreditan rakyat (BPR), kegiatan pembiayaan bagi hasil tersebut kemudian oleh undang-undang nomor 10 tahun 1998 diperluas menjadi kegiatan apapun dari bank berdasarkan prinsip syariah yang ditetapkan oleh bank Indonesia.

Dalam perkembangannya seiring berjalannya waktu maka dikeluarkan undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. dalam undang-undang ini diatur lebih terperinci mengenai bank syariah.

¹⁵ Tim Penyusun, Al-Qur'an dan Terjemahannya (Depok: Sabiq, 2009),

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis dan wawancara, maka kesimpulan yang diperoleh peneliti ini adalah:

1. Perusahaan mengembangkan konsep proposi nilai yang akan ditawarkan kepada calon karyawan yang sudah ada
2. Proses melakukan penawaran kepada pihak internal bahwa perusahaan memiliki proposi nilai menarik bagi pelamar kerja yang menjadi target perekrutan
3. Membangun janji dari brand secara internal dan melibatkannya sebagian dari budaya organisasi.

Dalam memasarkan produk Employee Benefit program EmBp yang merupakan produk bank BRI SYARIAH Langkat Stabat, menggunakan strategi pemasaran *marketing mix* yaitu:

a. Strategi produk.

Setiap produk yang diluncurkan kepasar tidak langsung mendapat respon yang positif, maka dari itu bank melakukan inovasi yang menarik, saldo minimal yang rendah dar sebelumnya dan penambahan nama employee benefit di produk tersebut.

potong dari gaji karyawan yang menjadi nasabah bank. Dengan itu maka diadakan kerja sama dengan perusahaan tersebut dan setelah kerja sama maka bank dapat memberikan pembiayaan terhadap karyawan perusahaan tersebut.

b. Strategi tempat (*place*)

Kantor bank BRI SYARIAH KCP Langkat Strabat mudah dijangkau dengan kendaraan umum, berada dilokasi komplek perkantoran internal ruangan di buat nyaman mungkin sehingga nasabah dengan senang hati dan rileks saat melakukan pembiayaan.

c. Strategi promosi (*promotion*)

Adapun cara-cara yang dipakai bank adalah sebagai berikut:

- | | |
|---------------|--------------------|
| 1) Periklanan | 2) sales promotion |
|---------------|--------------------|

B. Kendala yang dihadapi Bank PT.BRI SYARIAH KCP Langkat Stabat dalam memasarkan produk Employee Benefit

dalam suatu perusahaan pasti ada kendala yang dialami baik kecil maupun besar. Adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh bank adalah: kurangnya SDM, dan juga harus lebih meningkatkan promosi diseluruh bidang promosi agar masyarakat bisa mengetahui lokasi dan produk-produk di Bank itu sendiri. Hal ini sesuai dengan tujuan dari promosi adalah memberikan informasi, memperkenalkan produk employee benefit.

DAFTAR PUSTAKA

- Sadono Sukirno, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2011), cet ke-3, h. 173
- Dr. M. Syafi'i Antonio, M. Ec, *Bank Syariah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011) cet ke – 11, h. 237-238
<https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=31>
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011) h. 194
- Ibid, h. 226
- Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011) Edisi Pertama, Cetakan Ke-2, Februari 2013, h.87.
- Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013) h.75.
- Arikunto, S. *.Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta (1993). Hal. 67
<https://www.kompasiana.com/syarif1970/55208cca8133112f7419f9c9/punya-employee-benefits-jadi-perusahaan-bonafid>
- Rivai dan Sagala, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2011
www.brisyariah.co.id (diakses pada 21 Februari 2019 pukul 9.00 wib)
<https://media.neliti.com> (Administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id, Jurnal Administrasi Bisnis) hal. 144 tgl 25 September 2017.
- Henemon, L Robert et al, *Using Employee Attitude Surveys to Evaluate a New Incentive Pay Program, Compensation and Benefits Review*, 1998.
- Tim Penyusun Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Kemendiknas, 2008).
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)
- Tim Penyusun, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Depok: Sabiq, 2009),

Lampiran Wawancara

Pertanyaan Wawancara Dengan Karyawan PT. BANK BRI Syariah KCP

Langkat Stabat

1. Apa saja yang menjadi kendala dalam memasarkan produk employee benefit?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah KCP Langkat Stabat?
3. Apa aja kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang dalam produk employee benefit pada PT. Bank BRI Syariah KCP Langkat Stabat?

RIWAYAT HIDUP

Penulis silahirkan di Sibande, Tj. Meriah, Sitellu TaliUrung Jehe, Kabupaten Pkpak Bharat, Sumatera Utara 18 April 1998, Putra dari pasangan suami-istri Bren berutu dan Nuraini Limbong.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD Negeri 3 Penanggalan pada tahun 2010, tingkat SLTP Di SMP N 1 Penanggalan pada tahun 2013, dan tingkat SLTA di SMA N Unggul Subulussalam 2016, Kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan Mulai tahun 2016.